

## 会議記録

会議名称	令和4年度第5回 杉並区外部評価委員会
日時	令和4年12月26日(月) 午後1時30分～午後3時32分
場所	杉並区役所 中棟4階 第2委員会室
出席者	<p>【委員】 山本、奥、田淵、高山、岩下</p> <p>【区側】 政策経営部長（区政経営改革担当部長）、総務部長、 区政経営改革担当課長、経理課長、契約係長、契約担当係長、 企画調整担当係長、 ○案件1 みどり公園課公園整備係主査、北公園緑地事務所主事 ○案件2 営繕課電気設備係長、電気設備係主査 ○案件3 営繕課営繕担当係長、営繕課営繕係主事 ○案件4 土木管理課道路台帳係長、土木管理課道路台帳係主事 ○案件5 杉並福祉事務所管理係主査 ○案件6 みどり公園課管理係長、管理係主事 ○案件7 新型コロナウイルス予防接種担当係長、保健予防係主任 ○案件8 地域課地域施設係長、阿佐谷地域活動係長</p>
配付資料	<p>資料1 入札・契約制度の改革 資料2 年度別入札・契約制度の変遷 資料3 落札率の推移 資料4 年度別入札形態別平均参加事業者数一覧 資料5 業種別競争入札登録事業者一覧 資料6 過去3年間指名停止業者一覧 資料7 令和3年度 不調案件処理経過 資料8 区内事業者の受注機会の確保 資料9 令和4年度杉並区障害者就労施設等からの物品等調達方針 資料10 工事契約変更に係る事故について 資料11 工事審議案件 資料12 工事審議案件資料 資料13 委託審議案件・物品審議案件 資料14 委託審議案件資料・物品審議案件資料</p>
会議次第	<p>1 開会 2 議題 (1) 報告 ・杉並区の入札・契約制度の概要について 入札・契約制度の改革 ・工事契約変更に係る事故について (2) 令和3年度入札及び契約に関する外部評価について ・工事契約 審議案件 ・委託・賃貸仮契約 審議案件 ・物品の購入契約 審議案件 3 その他</p>

○区政経営改革担当課長 本日はお集まりいただきましてありがとうございます。

本日、○会長、それから○委員の2名がオンラインでの参加ということで、○委員、○委員、○委員の3名が会場へお越しにいただいている状況になっておりまして、結果として5名皆さん参加という形になっておりますので、本日の会は有効に成立しているということとをまずご報告させていただきます。

その上でございますが、今般、杉並区の事務局のほう、部長級の人事異動が12月ございました。政策経営部長及び区政経営改革担当部長が異動となり、新たに両部長兼務という形で、伊藤が着任いたしましたので、まず、部長の伊藤からご挨拶させていただきたいと存じます。

○政策経営部長 政策経営部長、また区政経営改革担当部長ということで、12月12日から拝命してございます伊藤でございます。

新鮮味のない異動で大変申し訳ないのですが、二度目の出戻りになります。どうぞよろしく願いいたします。今、年度のこういう時期でございますので、予算の編成作業の最中ということもございまして、大変申し訳ないのですが、ご挨拶の後、中座をさせていただきます。

外部評価委員会の皆様には例年熱心にご議論いただき、また評価もいただいているところで誠にありがとうございます。本日は入札監視ということでございますので、一番内容的にも白熱するかと思いますが、その場に同席できず大変申し訳ございません。今後とも引き続きどうぞよろしく願いいたします。

○区政経営改革担当課長 では、会場にいらっしゃっている委員の方は、お手数なのですが、発言の際、マイクのオン、オフのスイッチをオンにしてお話いただけるようお願いいたします。

それでは、これ以降の進行につきましては、○会長をお願いいたします。

○○会長 承知いたしました。それでは、令和4年度の第5回目の杉並区外部評価委員会を開きたいと思っております。

我々外部評価委員会として入札監視業務の一環がございますから、本日は入札監視の業務について行うということでございます。これは年1回でございますが、我々の委員会としても非常に重要な任務でございますから、案件抽出でございますが、入札・契約が法に

基づいて適正に執行されているかどうかということを確認するということが非常に重要なことですので、よろしくお願ひしたいと思います。

それでは、最初に総務部長からご挨拶を賜りたいと思います。総務部長におかれましては、先ほど政策経営部長からもご挨拶がありましたとおり、今、予算編成時期等でもございまして、非常にご多忙ということをお伺いしておりますので、ご挨拶後、退席を政策経営部長共々していただくということになりますので、よろしくお願ひいたします。

それでは、部長、よろしくお願ひいたします。

○総務部長 総務部長の白垣でございます。委員の皆さん、こんにちは。

今年は区長選挙があったり、新しい基本構想がスタートしたりという、区にとっても激動の1年でしたが、そうした中で、入札・契約制度につきましては、昨年4月、公契約の適正な履行、公共工事事業の品質の確保、そして、地域経済の活性化という基本方針に基づきまして、制度の再構築を図ったところではございます。

具体的には、その方針に基づきまして、工事におけるダンピング対策や不調案件の防止対策の強化、そして、区内事業者の受注機会の拡大などの改正を行って、この2年間運用してきたところでございます。

こうした区内部の取組に加えまして、第三者機関である外部評価委員会の委員の皆様から、客観的、専門的視点に立ったご意見、ご指摘等を頂戴することは、さらに区の入札・契約の透明性、公正性、さらには適正性を高めることにつながると認識してございますので、本日はぜひそうした視点から忌憚のないご意見を頂戴できれば大変ありがたいと思っております。本日はどうぞよろしくお願ひいたします。

簡単ですが、ご挨拶に代えさせていただきます。

〇〇会長 ありがとうございます。それでは、両部長ご退席ということでございますが、続きまして議題に移らせていただきたいと思います。

最初に、杉並区の入札・契約制度の概要等につきまして、資料1から9と10、これに基づきまして、担当の経理課長からご説明をお願いいたします。よろしくお願ひいたします。

○経理課長 経理課長の福本でございます。本日はどうぞよろしくお願ひをいたします。

資料の説明に入る前に、まずお手元に配付しました資料の確認をさせていただきます。

本日の次第がございまして、その次にホチキス留めになっている資料がございまして。こちらから資料1から資料14までがとじられているという状況になっておりますが、このうち資料1から10までが入札・契約制度の改革に関する資料ということで、その後、資料11が今回の工事審議案件3件の一覧、資料12が工事の審議案件それぞれの参考資料、それが3枚程度、その後に資料13ということで委託審議案件の4件、それから、物品の審議案件1件の一覧、そして、最後に資料14として委託・物品審議案件それぞれの参考資料がとじられていると思いますので、ご確認いただければと思います。

また、今回の審議案件の1つでございまして、このとじられている資料の中の53ページに「杉並区新型コロナウイルスワクチン接種に係る集団予防接種業務委託（その5）（単価契約）」という案件がございましてけれども、こちらについて、本日急遽で申し訳なかったのですが、補足資料という形で追加で席上配付をさせていただいているところでございます。直前の配付となりましたことをこの場を借りてお詫び申し上げたいと思います。

全て資料につきましてはございますか。

続きまして、経理課契約係の今回の出席者の紹介をさせていただきたいと思います。

まず、契約係長であります小島でございまして。

○契約係長 小島です。よろしくお願いいたします。

○経理課長 次に、契約担当係長の浅野でございまして。

○契約担当係長 浅野です。よろしくお願いいたします。

○経理課長 同じく、浦山でございまして。

○契約担当係長 浦山です。よろしくお願いいたします。

○経理課長 また、本日の審議案件につきましては、業務の具体的内容に関するご質問があった際の説明員といたしまして、各所管課の担当係長が順次入れ替わりで出席いたしますので、どうぞよろしくお願いいたしますと思います。

本日は、当委員会の所掌事項でございまして入札その他の契約に係る手続に係る事項としまして、前年度でございまして令和3年度の1年間に区が発注した案件の入札及び契約状況についてご審議いただくものでございまして。

なお、審議に入る前に1点だけお願いがございまして、本委員会の会議は基本的に公開という形になっておりますけれども、一方で入札事務における公正、公平性等を担保する

ために非公開としている内容というものがございます。

主な非公開の情報といたしましては、一部の案件の入札予定価格でございますとか、あるいは低入札価格調査の失格基準価格、こういったものが非公開となっております。本日の審議の中でそうした内容についてもしお尋ねがあった際には、大変恐縮でございますが、お答えを控えさせていただく場合がございますことをご了承いただきたいと思います。

次に、本日の審議案件ですが、工事が3件、委託が4件、物品購入1件の計8件でございます。例年同様、各委員の皆様事前に選定いただきました候補の中から事前に〇会長と調整させていただきまして選定したものでございます。

それでは、審議に入る前に、まず私から資料1から9の「入札・契約制度改革」、及び資料10「工事契約変更に係る事故について」、こちらを簡単でございますがご説明申し上げます。

資料の概略ということでご説明いたします。まず初めに、1ページ目の資料1「入札・契約制度改革」を御覧ください。

本区の入札・契約制度の基本的な考え方は、(1)に記載のとおりでございます。

(2)の「近年の取組状況」におきましては、令和3年度の取組の概要、それから令和4年度の取組状況について記載しているところでございます。

次に、2ページから14ページにかけて入札・契約制度改革のこれまでの経過、また、区の契約方式について記載しております。

続きまして、15ページから18ページが入札結果の一覧でございます。件数、予定価格、契約金額については直近3年間の実績を、それから平均落札率につきましては直近4年間の実績を記載しておりますので御覧ください。

ここまでが資料1というところでございます。

続きまして、おめくりいただきまして、19ページから21ページまでの資料2「年度別入札・契約制度の変遷」でございますけれども、こちらは平成13年度以降の契約制度の変遷の経過となります。

続きまして、22ページから25ページまでが資料3ということで「落札率の推移」でございます。こちらは平成22年度以降の落札率の推移のグラフとなっております。

続きまして、26ページの資料4は「年度別入札形態別平均参加事業者数一覧」ござい

ますが、こちらは入札に参加した事業者数の平均を示した資料でございます。

続きまして、27ページから30ページの資料5「業種別競争入札登録事業者数」でございますが、こちらは業種別の登録事業者数となっておりますので、後ほどお目通しいただければと思います。

続きまして31ページの資料6「過去3年間指名停止業者一覧」を御覧ください。こちらは過去3年間に区が行った指名停止措置の状況でございます。

令和3年度につきましては、工事成績不良による事案が3件、富山市発注の設計業務の情報を不正入手した入札妨害で社員が逮捕されたという2社の事案が1件、ATMのメンテナンス中に現金を盗んだ容疑で社員が逮捕されたという事案が1件、さらには、日本年金機構が発注する特定データプリントサービスの入札談合によります21社の事案が1件、計6件の指名停止を行ったところでございます。

続きまして、32ページの資料7でございますが、32ページ、33ページのページ数の表示が恐らく委員の皆様の資料には抜けてしまったかと存じますので、申し訳ありません、おわびをさせていただきます。

32ページの資料7でございますが、「令和3年度不調案件処理経過」となっております。

全体を通しまして、全者辞退による不調というのが多く発生しておりまして、工事では15件、委託では7件、物品が2件という状況となっております。

不調後の対応といたしましては、一般競争入札においては、最新単価を適用した再積算をしたりですとか、あるいは案件を分割したりですとか、さらには仕様の見直しなどを行った上で、再度入札、公告という形で実施をしているところでございます。

また、指名競争入札では指名業者の見直し、仕様の見直し、こういったものを行いまして、再度指名競争入札を実施して、安易に随時契約とすることはせずに、可能な限り競争入札に付すよう運用しているところでございます。

続きまして、34ページの資料8「区内事業者の受注機会の確保」でございます。

令和2年度に行った入札・契約制度再構築におきましては、区内事業者限定の枠を拡大化しまして、令和3年度から運用を開始したところでございます。資料の下の表につきましては令和3年度までの区内受注率の推移というものを記載しているところでございま

す。

続きまして、35ページから37ページまでの資料9は「障害者就労施設等からの物品等調達方針」についてお示ししているところでございます。

37ページに参考といたしまして「調達額の推移」を記載しているところでございます。令和3年度につきましては、前年度の調達実績を上回る実績となっているところでございます。

最後に、38ページの資料10「工事契約変更に係る事故について」、ご報告させていただきたいと思っております。

今年度、工事請負契約の契約変更におきまして、本来では議会の議決に付すべき案件であったにもかかわらず、議会の議決を得ることなく契約変更を行ったといった事故が発生したというところがございます。

当初の契約は、議会の議決を要する予定額1億5,000万円未満の案件でございました。しかし、契約変更を行ったことによりまして契約金額が1億5,000万円以上となったというものでございます。

こちらは、本来であれば今年の5月から6月に行われました第2回区議会定例会で議決を経なければならなかった案件でございましたが、こちらのほうで当初の予定額が1億5,000万円未満であったことをもちまして、議決が不要であると誤って判断をしてしまったというところがございます。

その後、ほかの自治体で同様の事例が報道されたことを受けまして、それを受けて内部でもそういった案件がないかチェックさせていただいたところ、本契約が判明しまして、今年の9月から10月に行われました第3回の区議会定例会におきまして議会に追認の議決という形でご了承頂くこととなりました。今後こういったことがないように、チェック機能の強化、それから、課内及び全庁に研修等を通じまして周知を行い、再発防止に努めているところがございますので、ご理解いただければと思います。誠に申し訳ございません。

私からの報告に関する説明は以上でございます。

〇〇会長 簡潔にありがとうございました。

ただいまのご報告は、とりあえず聞いておくということではあるのですが、ご質問な

り、ご意見がある方もおられるかと思しますので、委員の方々、どなたからでもご質問、あるいはこういうことを申し上げておきたいという方がおられましたらお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。確認等も含めまして。

○委員、例年ご質問ありますが、こういう形式でよろしいのでしょうか。

○○委員 やり方については前年、8件サンプルであるということが、非常に数が少ないので、もうちょっとやり方をより高度なものにしたほうがいいのではないかと提案をさせていただいて、その内容としては、2、3年のデータを比較して、例えば選んだものについても2、3年のスパンでどういう傾向になっているのかと、そういうところを事前にお調べいただいた上でこちらで検討するとか、そういう方法でやったほうが、より実効性が上がるのではないかという意見をレポートに記載させていただいておまして、その辺のところはご見解、従来どおりのやり方に対してもうちょっと改善するというやり方が検討できないかというところは、ご意見どうでしょう。

○○会長 ありがとうございます。これは昨年度、○委員から伺っておまして、私も承知しております。今年度の審査の中でも、当然昨年度等々との比較も含めて、ご質問なり、審査をやっていただければいいかと思っております。

ただデータの的に、3年間のデータを全ての案件についてするというのはかなり、エクセルとか、コンピュータ上では簡単かもしれませんが、一応これは年度別の評価ということになっておりますから、もう少し時間をかけて検討させていただきたいと思えます。

ご意見としては承知しておりますので、今年度の入札監視の評価に当たっても、その視点をぜひお願いしたいと思えます。ありがとうございました。

ほか、ご意見ございますか。よろしゅうございますか。

○委員、どうぞ。

○○委員 ちょっと確認させていただきたいのですが、資料7の「不調案件処理経過」でリストアップしていただいている件数としては、例年と比べて多いのか、例年どおりなのか。最近の、近年のコロナの影響などもあるかもしれませんが、そういった経済的な状況による影響も何か傾向として見られるのかどうか、その辺り、事務局として分析されているところを教えてくださいたいと思います。

○契約係長 契約係、小島と申します。今、○委員から頂いた内容なのですが、不

調件数につきましては、昨年より若干増えているかなといったところです。

委員がおっしゃられたとおり、物価高騰等ありますし、あと、人手不足というのですか、工事は担い手の不足というのが言われているようなので、その辺も影響して不調が増えているのかなと考えております。

〇〇委員 ありがとうございます。ほかの自治体などを見ましても同じような傾向が見られるところですので、確認させていただきました。ありがとうございます。

〇〇会長 後で結構ですので、正式な件数等、また教えてください。若干ということではございましたが。

ほかにございますか。よろしゅうございますか。8件あるので、それに時間を費やしたほうがいいのかと思っております。

それでは、2番目の議題に入りたいと思います。令和3年度の入札及び契約に関する外部評価につきまして、これは一括でやると時間が長過ぎるものですから、工事、委託・賃貸借、物品に分けてやりたいと思います。

最初に、工事契約の審議案件の概要につきまして、資料11、12に基づきまして、担当課のほうからご説明をお願いいたします。

〇経理課長 では、私から、まず工事案件からご説明させていただきたいと思います。

40ページの資料11が工事審議案件の一覧となっております。

おめくりいただきまして、41ページの資料12についてご説明させていただきます。

1つ目の案件が「(仮称)松庵二丁目公園整備工事」でございます。

こちらの概要ですが、防災機能を整備しまして、地域の防災機能の向上を図るという点と、あと大きな広場を有しておりまして、イベント開催等を行える公園を新たに整備する工事というものとなっております。

予定価格が5,000万円を超えるために、発注公告時に予定価格は公表してはおりません。

それから、杉並区施工能力等審査型総合評価方式による入札を行いまして、予定価格の範囲内の入札者で、価格点及び施工能力評価点の総合点が最も高い者を落札者としているところでございます。

入札参加資格につきましては、資料12-2の発注公告文記載のとおりでございまして、

東京電子自治体共同格付の「造園工事」500番以内を有する区内業者としております。

入札につきましては3回行いまして、2回目の時点で5社が辞退いたしまして、3回目の入札でも落札に至らなかったというところでもございましたので、地方自治法施行令の167条の2第1項第8号に基づきまして、最低価格入札者と減価交渉を行った結果、税抜き価格1億500万円で随意契約を締結しているというところでもございます。

続きまして、2番目の案件に参ります。ページは45ページとなります。

「堀之内小学校外1校自動火災報知設備改修工事（第三期）」でございます。

こちらは、堀之内小学校及び四宮小学校の体育館の感知器等の機器及び配管の配線の撤去・取替・新設を行う工事でございます。

区内業者9者を指名いたしまして、1度目の入札で7社が辞退、1社が不参となりまして、残る1社が税抜き268万8,000円で落札したというものでございます。

おめくりいただきまして、3番目の工事となります。46ページになります。

「馬橋児童館1階女子便所洋便化改修工事」でございます。

こちらの概要ですが、馬橋児童館の女子便所の和便器を洋便器へ改修するという工事でございます。

区内業者6社を選定し、見積り合わせを行いまして、1度目は4社が辞退し、予定価格に達しなかったというところで、2度目で残り2社のうちの1社がまたさらに辞退しましたが、残り1社で税抜き113万円という形で契約したということで、2回目で落札になったという案件でございます。

簡単ですが、工事関連のお話については以上になります。

〇〇会長 ありがとうございます。それでは、この工事審議案件3件につきまして、個別に審査をしたいと思っております。

まず、最初の松庵二丁目公園整備工事につきまして、どなたからでも、ご質問、あるいはご意見等を賜われればと思っております。いかがでございましょうか。3回やって落ちなかったのということなのですが。

まず、これ辞退は電子入札で辞退の札が入るということですね。辞退と書いてあるわけですね。2回目に。

〇経理課長 そうでございます。

〇〇会長 辞退理由は確認されているのでしょうか。

〇契約担当係長 契約担当係長の浦山です。辞退理由でございますが、実際に辞退した5社のうち、記載があったのは2社のみでございます。いずれも1回目の価格を下回る金額を出すことができないという理由でございました。

〇〇会長 やや理解に苦しむのは、2社だけ辞退で、ほかは要するに白紙だったということですか。それは、無効ではないのですか。契約実務上はどのようなのですか。

〇契約担当係長 辞退理由の記載については、各者の自由となっております。書かれるところと、書かないところがございます。

〇〇会長 そうですか。そうすると、辞退と書いてあったのは、2番から6番の業者のうち、どれなのでしょう。

〇契約担当係長 今、確認します。少々お時間ください。

〇〇会長 その間に、ほかの先生方から、どうぞ。

〇委員、どうぞ。

〇〇委員 予定価格の面で、この金額ではということで辞退されたところがほとんどだったということのようですが、予定価格の立て方を教えていただけますか。この金額をどのように出したか。

〇公園整備係主査 みどり公園課の玉置と申します。予定価格の積算については、東京都の積算システムに基づいて行っておりまして、その積算価格と見積り等を用いて積算しております。

〇〇委員 見積りは、今回参加された業者の中から取ったのでしょうか。どこから見積りを何社から取ったか教えてください。

〇公園整備係主査 見積りの取り方としては、工事全体で取るわけではなく、それぞれの製品について取っておりますので、今回入札に参加された会社からの見積りというのは取っておりません。

〇〇会長 ただ、製品について、具体的にどういうところからお取りになったのかということでもいいかと思えます。

〇公園整備係主査 具体的な製品といいますと、例えば遊具であるとか、あとベンチ、そういうものに関して、メーカーからの製品がありますので、似たような、3社程度のメ

一カーから見積りを取りまして、その平均値を使って積算をしております。

〇〇会長 それは、普通、見積りを取ったら、実勢価格であるとか、査定を行うのが通常ではないでしょうか。

〇公園整備係主査 見積り、土木の積算基準にのっとって行いますと、製品見積りを取った場合、3社から見積りを取って、その平均値というか、3社の金額を加味して積算単価とすることと記載がありますので、そのような方法で積算をしております。

〇〇会長 違法ではないと思いますけれども、その遊具等々とはかなり特殊なものなので、例えば通常市販等されている建設物価等には記載がないという製品ということですね。

〇公園整備係主査 そうです。建設物価等にある製品に関しては物価版の製品単価を使用しております。

〇〇会長 そうすると、かなり特殊なものであるから、見積りを取れば当然高めに出てくると通常想定されるのですが。やり方としては分かりました。

これについては、〇委員、またご質問あるかと思えますけれども。

〇契約担当係長 失礼します。先ほどのご質問の辞退理由が書いてあった会社ですけれども、記載がありましたのは、勇和造園と箱根植木でございます。

〇〇会長 どうぞ、ほかの委員の方。

〇委員。

〇〇委員 先ほど価格点と技術点を加味して検討するとおっしゃっていたのですが、この表を見ると価格点は全てゼロになっていて、それから、技術点がそれぞれついているのですが、技術点というのはどのように計算するのかということと、どの程度これを考慮するということになっているのか、その仕組みについて教えていただけますか。

〇契約担当係長 まず、価格点がゼロ点になっているのは、予定価格を上回る入札価格です。こちらはゼロ点になっております。

それから技術点の計算ですけれども、こちらは過去の工事实績ですとか、それから、配置する予定技術者の資格、それから地域貢献点として、例えば区域内に本社があるかどうか、また、区と防災協定を結んでいるか、そういった地域への貢献点などが加点要素として査定されてございます。

〇〇委員 ありがとうございます。そうすると、いわゆる技術というものだけではないということなのですね。

6番が点数としては高いということですが、それは価格点ゼロ点というところで、ここでは考慮はしていないという、そういう理解でよろしいでしょうか。

〇契約担当係長 あくまでこちらの総合評価につきましては、予定価格以下の入札に対して、総合的に、最終的に点数の高い業者を選ぶシステムとなっております、総合点は高くても予定価格を超える入札につきましては対象外ということになってございます。

〇〇委員 分かりました。ありがとうございます。

〇〇会長 ほかの委員からどうですか。〇委員、〇委員。

〇委員、どうぞ。

〇〇委員 この造園の、この2、3年の実績で、大場造園とそれ以外、どんな割合で受注しているのかというのが、もしデータがあれば教えていただきたいのですけれども。そんなに正確でなくてもいいのですけれども。

〇契約担当係長 確認いたしますので、少々お時間頂けますでしょうか。

〇〇会長 ほかの委員の方、その間にいかがでしょうか。

どうぞ。

〇〇委員 これまでもこうした工事があると思うのですけれども、同様の価格設定の方法で対応されていたのでしょうか。その結果として、価格点がゼロ点、要するにオーバーになってしまっていたことというのはなかったのでしょうか。

〇契約担当係長 価格点がゼロになった例ということでしょうか。

〇〇委員 要するに、区で出した想定よりも皆さん高く設定されているわけですよね。ですので、そういった案件で、ここでは1社残っていますけれども、不調になった案件というのはほかになかったのでしょうか。

〇契約担当係長 そういった案件につきましては、今回のように、最終的には減価交渉で決定するものもあれば、再度入札にかけて決定するものもございます。

〇〇委員 今後、こうした工事の案件に対して、価格設定の方法というのは、見直しとかはされないで、今後も、製品それぞれで見積りを取ってという形で対応されるというご予定ですか。

○契約担当係長 金額の見直しに関しましては、案件ごとに異なりまして、仕様の見直しが必要と判断したものにつきましては再度仕様を見直して、価格を見直しまして、出し直すものもございますし、そういった、再度見直した結果、価格の見直しが必要ないと判断したものにつきましては、そのまま出す場合もございます。

○○会長 多分、そういうご質問が出ている背景は、私なりに考えれば、一般競争入札を前提にしているので、せっかく技術点で差が今回ついただけけれども、それが反映されないの、結果としては一般競争入札で価格だけで競争しているのと同じになってしまっていると。だから、それはせっかく総合評価方式を兼ねてやっている、せっかくの契約の実務が生かされていないのではないかと、多分背景のご質問だと思うのですよね。そこら辺をどうお考えされているのかということの質問だと思います。

○契約担当係長 今、委員がおっしゃるように、確かに価格が例えば上回った入札であっても、評価点、技術点のほうで上回れば、そちらを落札する工事もございます。

ただ、入札の大原則は最低価格の入札者というところは一方にはございまして、必ずしも逆転現象が生じるものばかりではないということもございます。

○経理課長 1つ補足をさせていただきますが、価格につきましては会長がおっしゃるとおり、本来であれば価格点をクリアした上で技術点の評価で勝負するのがこの総合評価方式ということかと思っておりますので、本来はそれが望ましいということだと思います。

昨今の物価高騰の影響というのが、なかなか私たちも、かなり急激なもので、それに追いついていくのが難しい部分という部分が実は、今年に限っては特にそれがあったのですけれども、ただ、本来あるべき姿はそういう形だということはあるかと思っておりますので、なるべく適正な価格設定の、少しでも競争性が働くようなものというのは課題として捉える必要があると考えております。

○○会長 先ほどの○委員のご質問は、例えば昨年度あったかどうかぐらいだと分かるのではないのでしょうかね、実績が。時間がかかるようでしたら、次の案件に取りあえず一旦いたしますが。

○契約係長 昨年の工事实績についてなのですが、今回落札しています大場造園に関しては、昨年は、工事に関しては2件落札をしています。

あと、結果を見ますと……。

〇〇会長 金額は分かりますか。合計は。

多分、〇委員の発想としては、毎年1億円ぐらい受注されているのではないかと…  
…。

〇契約係長 金額ということですね。

昨年については、今回の松庵の件が1件と、あと、300万円程度の契約案件、1件、大場造園が受注しております。

〇〇会長 昨年ではないですね。私どもは、今、昨年度のやつをやっているので、正式に言うならば、令和2年度ですか。

〇契約係長 もう一回調べます。申し訳ございません。

〇〇会長 ちょっと時間がかかるようでしたら、次の案件にとりあえず移ります。

それでは、2番目の「堀之内小学校外1校自動火災報知整備改修工事（第三期）」、これもなかなか興味深いと言いましょうか、我々の評価として非常に慎重にならなければいけない案件なのですが、いかがでしょうか。かなり異常な案件なのですけれども。要するに、1社除いて全員辞退で、なおかつ落札率が100%というやつですよ。

どなたからでもご質問、私はあまりお話ししないほうがいいかと思っております。

〇委員。

〇〇委員 今、第三期になっていますけれども、第一期、第二期と同じ業者ですか。

〇契約担当係長 ただいま確認いたしますので、少々お待ちください。

〇〇委員 あと、辞退理由、不参加理由もお願いします。

〇契約係長 先ほどの造園の2年度の実績が分かりましたので、今お話しさせていただいてもよろしいでしょうか。

〇〇会長 どうぞ。

〇契約係長 大場造園さんに関しては、令和2年度、工事2件落札しております。1件が2,700万円です。もう1件が400万円。こちらの2件を受注されております。

〇〇会長 ありがとうございます。

〇〇委員 私の質問は、それ以外も含め、この造園業者全部どういう実態になっているのかというご質問なのです。

〇〇会長 それはまた後ほど、データとして、多分事後報告になるかと思いますが、造園

関連の工事としてどういう区内業者の入札、落札状況であったかというご質問ですよ。

〇〇委員 そういことです。

〇〇会長 承知しました。それはまた後ほど。

では、また先ほどの火災報知器改修工事に戻りたいと思います。

まずこれの予定価格の立て方の併せてご報告ください。100%というのは、あまりにも、そういうことはあまりないかと思しますので。

〇〇営繕課 予定価格の立て方ですけれども、東京都財務局の工事積算基準に沿いまして積算をしているところがございます。

基本的に単価につきましては、東京都の単価を使用しております。一部、自動火災報知器の感知器に東京都の単価がないものが含まれますので、そちらにつきましては、自動火災報知メーカーの見積り3社を取得しまして、そちらの平均値、こちらに歩掛りを掛ける形で積算をしております。

〇〇会長 ですから、それであればなおさら100%ということはある得ないと思うのですが。

逆に言えば、その情報が流れていると疑われても致し方ないわけなので、そこら辺はどういうお考えなのかということと、辞退の理由というのと、指名ですよ、大体これ今回は。一般競争ではないものですから、9社指名で、1社は不参加ですけれども、一斉辞退というのはかなり異常事態で、逆に言うと、何のために指名したのかということになります。一般競争入札で辞退というのは、これは自由ですから。そこら辺は、辞退理由はどうなっているのでしょうか。

〇〇契約担当係長 辞退理由でございますが、大国屋電機工業株式会社以外には理由の記載がございまして、理由としましては、ただ都合によるというものですとか、工期内の完了が難しい、また、予定価格内での施工が難しい、他の案件を受注している、また、作業員の確保ができないといった理由がございました。

〇〇会長 それは、指名された時点で、工期というのは分かっているのではないのでしょうか。指名されたのは、指名されること自身を辞退していいのではないのでしょうか。

〇〇契約担当係長 辞退するタイミングなのですけれども、こちらが指名した後は、入札までに辞退届を出していただくことになっていますので、こちらの同じタイミングで。

〇〇会長 そうすると入札のときに辞退という札を出したというわけではないのですか。

〇契約担当係長 辞退届を頂いたタイミングまではもうちょっと調べないと出てこないのですけれども。

〇〇会長 普通、この入札経過調書で書く辞退というのは、あくまでも電子入札の札上に辞退を書いたもの、あるいは、記載がないものはずですが、そうでないと指名競争の意味がないので、そうしたら、指名競争業者の追加をするのが筋ではないでしょうか。

〇契約担当係長 こちらから指名をしまして、入札締切りまでの間に辞退届を頂いた内容が、こちらの経過調書に記載されてございます。

〇〇会長 入札日に辞退の札を入れたのではないということですか。

〇契約担当係長 それは、すぐには分かりかねますので、お調べしないと。

〇〇会長 それは一番重要なことだと思うのですが。

それは別にして、この落札率が100%になったことについての調査はされていないのですか。

〇契約担当係長 100%になった理由ですけれども、本案件につきましては、予定価格は事前公表の案件でございまして、予定価格の同額の入札というのは可能となっております。ですので、他の事業者が今回のように全員辞退となった場合につきましては、100%での落札もあり得ると。

〇〇会長 なりますよね。であれば、これは何らかの格好で談合があったと思われても仕方がないのではないですか。

〇契約担当係長 落札者につきましては、こちらがどの事業者を指名しているかというのは、仕組み上分からないようになってございますので、こちらとしてはそのようなものはないと考えてございます。

〇〇会長 でも、一番重要なのは、そうすると、いよいよ辞退の札を入れずに、前日まで全部辞退しているということであれば、これはちょっとやや心配になりますよね。

不参加というのも、これはいつ不参加なのですか。

〇契約担当係長 不参加というのは、届出がなかった方になります。

〇〇会長 よく分かりませんね。

届出がなくて、入札の札も入れなかったということですか。

○契約担当係長 さようございます。

○○会長 そうしたら、いよいよこれはどういう理由だったのですか。

○契約担当係長 理由というのは、不参加の理由ということでしょうか。

○○会長 そうです。

○契約担当係長 不参加につきましては、届出がなかったもので、理由のほうもこちらでは把握してございません。

○○会長 それはおかしいのではないですか。それはおかしいと思いますよ。

そうしたら、全員、例えば辞退があって、全員不参加であれば、全く聞かないということですね。

○契約担当係長 場合によっては、不参加ということも。

○○会長 それはどうなのですかね。

要するに、一番心配なのは、我々としては、この1社だけが入札に及ぶということが、ほかの、要するに落札業者が知っていたかどうかということですね。もし知り得る状況であれば、当然事前公表だとすれば、この価格で決まりですから。

○経理課長 ご懸念の点は、私もお話自体は理解するところではあるのですが、先ほども申しあげましたとおり、こちらとしましては、あくまでも9社を指名したということはもちろんしているところですが、当然それは、ほかの入札者はどの業者に指名したとかいうことは一切分からない状況になっているというところで、もちろんそれもありますし、ほかの入札者が辞退したということも当然分からないという状況では……。

○○会長 それは、区役所としてはそう思われているかもしれませんがね。

○経理課長 こちらは、とにかく適正に執行するという立場ですから、その辺りは事業者側も適正に参加しているものと思っております。

○○会長 ほかの委員の方のご意見も聞かないと。

○委員、どうぞ。

○○委員 さっきの質問で、これは第三期ですけども、第一期、第二期と同じですか。同じであれば同じで、そのまま継続案件みたいな形でいけば、非常に難しいですけども、その辺り教えていただけますか。

○契約担当係長 落札事業者ですけれども、第一期、第二期のほかの工事とは別の事業者でございます。

○○会長 ○委員、どうぞ。

○○委員 指名の対象になっているのは区内事業者に限られているわけですけれども、資料5を拝見しますと、これは「消火設備」ですので、資料の27ページの一番左下に載ってまして、区内業者12社登録されているうちの9社を今回は指名したと。ただ、1社しか札を入れてくれなかったという状況なのですが、12社のうちの9社にした理由というのは、そもそもどういうふうに指名対象事業者を選定したのかというところを教えてください。

○契約担当係長 業者の指名理由でございますけれども、まず、こちらの消火設備で業者に登録があるのはもちろんでございますが、ほかに区の発注工事の受注状況ですとか、それから、格付等を総合的に鑑みて指名をしているところでございます。

○○委員 手持ちの工事がどれぐらいあるか。区の発注分しか恐らく分からないのだろうと思いますけれども、そういったところを見た上で指名はしてみたけれども、辞退理由の中には、ほかの工事が入ってしまっているとかといったことも、理由としては挙げられていたということなのですね。

○契約担当係長 現在工事を受注しているところを排除してしまうということにしてしまうとかなり数が制限されるということもございますので、もちろん数多く受注しているところは避けるなどの配慮はいたしますが、今回に関しては含まれていたということでございます。

○○委員 先ほどの○会長のご指摘に戻ってしまうのですが、結局辞退するつもり、最初から指名されてももう受けられないので、いずれにしても辞退もしくは不参加だということが早めに分かれば追加で指名もできそうなものなのですが、そういったことはできないのですか。その辺の融通を利かせるような対応というのは、そもそも不可能なのかどうか、そこを確認させてください。

○契約係長 入札までの間、辞退の札が入っているかどうか自体は、確認が取れるのですね。ただ、そこで追加の指名をするかということになると思うのですが、まずその時点では理由が分からないというのが1つ、開札の時点でないと辞退理由が分からない。

あと、追加指名については、工事などについて、ほかの委託もそうですけれども、やはり積算に時間がかかりますので、後で業者さんを指名しても、積算時間が非常に短くなってしまいますので、なかなかそこは追加で指名というのは難しいかなと考えております。

〇〇会長 一番心配なのは、この電子入札の受付はいつからだったのですか。

〇契約担当係長 受付は、指名をした日以降、入札ができるようになってございます。

〇〇会長 いつですか。7月何日ですか。

〇契約係長 指名の日なのですけれども……。

〇〇会長 指名の日から、もう入札の札は受け付けられるのですか。

〇契約係長 そうでございます。

〇〇会長 それも、ややちょっとやり方を考えたほうがいいのではないですかね。普通はもうちょっと、入札の期間を電子入札の札の期間をなるべく短めにしているのではないですか。あるいは、当日ぼんと電子入札で受け付けるとか、たしか。

〇契約係長 入札の期間については、工事については、建築業法のほうで期間が定められていますので、その期間は最低限取るようにはしております。

先ほどの堀之内小の案件については、指名したのが6月28日になっております。7月8日が締切りになりまして、9日開札といったところになります。

〇〇会長 それで、もう一度確認するのですけれども、この辞退というのは、電子入札か何かに辞退ということが書いてあったということなのですか。書かずに、辞退だったのですか。

〇契約係長 辞退については、電子入札の札を入れるときに、辞退ということで記載をします。

〇〇会長 はずですけれども、でも、先ほどの1件目の案件は辞退と書いていないものもあったというのではないですか。2回目ですけれども。

〇契約係長 1件目というのは、松庵の案件ですね。

〇〇会長 そうです。扱いがよく分からないですね。

〇契約係長 先ほどの件については、辞退という札は入れるのだけれども、なぜ辞退をしたのかという理由については、各社が任意で書くものなのですね。

先ほどご説明したのは、辞退の理由を書いているところがあまりないといったところに

なります。

〇〇会長 辞退という札は入っていたということですね。

〇契約係長 そうでございます。

〇〇会長 そうすると、一番最後に残るのは、〇委員もご指摘があったように、12社ならいくらでも話合いですよね。ということなのですよ。12というのはいくつかないので、指名に入らなくても12ばかりいないので、12社で話し合えば、当然、今度あんたはあそこだと決めれば、みんな辞退の札を入れることは全く容易ですよ。

だから、そういう事態が起こらないように工夫するというのが、入札業務として一番求められることですよ。

〇それに対して、何か別の改善策があるかないかというのは真剣に考えるというのが一番我々としては言えることだけなのですよ。

〇契約係長 なかなかそういう疑いを持たれてしまうというのは事実だと思いますが。

私どものほうでは、なかなか事業者が本当にそういう話合いをしているのかどうかという証拠はないところではあるのですけれども、まずはこの辞退の理由について、今後、各社のほうに、なるべく辞退理由を記入してもらおう形で、協力の依頼をしていこうかなというふうには考えております。

〇〇会長 半分分かりますけれども、次の案件に移ります。

では、取りあえず終了ということで、3番目の「馬橋児童館1階女子便所洋便化改修工事」につきまして、どなたからでも、ご質問お願いいたします。

〇委員。

〇〇委員 この落札金額が1番と2番で3倍以上になっているのですが、先ほどのものについては基準があって、積算をしてということでしたけれども、これは非公開ではあるのですけれども、行政は何らかのものを手がかりにしながらするとしたら、この差というのはどのようなところから出てきているのだろうかというところが疑問に思ったところです。よろしくお願いたします。

〇契約担当係長 まず、こちらの入札ですけれども、前提といたしまして、先ほどと違いまして、こちらは予定価格を非公表としてございます。ですが、各事業者につきまして、同じ仕様書、それから、計算ができるように同じ数量表を配付して積算をしていただ

いているところでございます。

本件につきましては、事前に事業者に見積りを取ってもらったものではないと聞いておりますので、なぜこれほど差が開いてしまったのかにつきましては、正確には分かりかねますけれども、例えば、各社の材料の仕入れ価格ですとか、下請け事業者を使う、使わないといったところで、見積りには差が出てくるものと認識してございます。

〇〇委員 その仕様書から、これだけ大きな差が出てくるということは、合理的に考えてあり得るなということと理解していらっしゃるのでしょうか。

〇契約担当係長 委員おっしゃるように、確かにこれぐらいの差が出るということは、多いことではございません。まれだと思っております。

ただし、事業者のほうでも、予定価格が非公表になっておりますので、例えばこれぐらい、各社にとっても取りたい利益という金額も違ってくるかとは思いますが。そういったところで、大きく取ってくるところもあれば、どうしても取りたいと、会社の利益を多少犠牲にしてもやりたいというところがあれば低く入れてくるということもございまして、全くないということでもないと考えております。

〇〇会長 これは前回もお尋ねしたのですが、杉並区のやり方としては、1回目の予定価格は公表されませんが、入札で最低価格が幾らであったかという情報は、入札参加者に全員知らせて、2回目の入札に当たるということによかったですね。

〇契約担当係長 そのとおりでございます。

〇〇会長 それは、予定価格に達したものがなかったという情報だけではなくて、最低価格がこの場合だと116万5,000円であった。しかし、予定価格よりも高かったということの情報は、全員に開示されて、言っているのだから、多分、2番目のトモノさんは2回目に辞退されたということですかね、恐らく。

〇契約担当係長 おっしゃるとおりでございます。

〇〇会長 そういうことでよろしいのですか。

〇契約担当係長 会長のおっしゃるとおりです。

〇〇会長 そちら辺は、どれがいいかと悩みの問題なのですからけれども。

要するに、金額を言わずに、予定価格に達したものがなかったと言ったほうが、より競争性が働くのか、金額を言って、どっちなのかなというのは、いろいろやり方はあるかと

思いますし。これは2回目までやらないというのが原則ですよ。だから、2回だけだからちょっと金額をたまたまこれは2社だからあまり意味がないかもしれませんが、そういうことなのですね。やり方としては。

○契約担当係長 やり方としては、今回、再入札に関しては第2回までとさせていただきますので。

○○会長 承知しました。

ほか、どうですか。○委員。

○○委員 これも、結局1個1個で見ても分からない部分があって、全体として年間で業者ごとにどのくらい受注しているのか、そこで談合的なものがあれば調整して、ここは入札しないとか、そういう状況に陥ることはあるわけなので。これについても、ここに載っている業者で、2年間比較でどのくらいの受注金額があるのか、それをまた後で教えていただけますか。

○契約担当係長 承知しました。

○○会長 建和建設さんが、2年度にどれくらい受注されているかということですね。

○○委員 2年間で、建和だけではなくて、ここに載っている業者ですね。

○○会長 ほかの会社も含めてですか。それは、大体自治体の状況を知っている者としては、かなり安定的なところもあるし、若干の波があるということも事実だと思います。

だから、それは区内業者枠を設定すること自身がひとつの大きな枠を被せていますので、その傾向は残念ながら少しはあるというようなことは多分データ的に証明できると思いますよね。だから、そこら辺は、地元業者育成と、経済的な調達とのバランスをどうするかという、政策マターにはなるのですが、そういう情報はあったほうが、議会側にもいいかとは思いますが。

そこら辺、なかなか難しい判断が最終的には要されるので、この委員会としてはそこら辺まではできないと思いますが、情報としてはおっしゃるようなことも今後必要かと思えます。

ほか、よろしいですか。

どうぞ、○委員。

○○委員 見積り競争なのですけれども、見積りの内訳というのは分からないのですか。

どのように金額が出てきたのかという、その内訳。

○契約担当係長 本件に関しては、詳細な業者の見積りまでは聴取してございません。

○○委員 そうすると、この金額の差がどこから生じているのか、この2社の間でかなりの金額の差があるのは何に起因しているのかというところまでの分析はできないということですね。そういう情報が手元にないということですね。

○契約担当係長 大まかな、例えば直接工事費ですとか、一般管理費ですとか、そういった内訳は入札の際に入力していただくのですが、さらにその詳細までは確認できません。大まかな内訳でしたら確認ができます。

○○委員 大まかな内訳で、どの辺りに差があったかというのは分かるということですか。

○契約担当係長 少々お待ちいただけますでしょうか。

○○委員 多分、○委員が最初にお聞きになったのは、そういったことなのかなと思ったのですけれども。もしお分かりになれば教えていただきたいのと、もう少し細かくは聞けないのかというところも、今後の金額の差を分析する上で必要な情報、予定価格をどう立てていくかという参考にもなる情報になっていくと思うので、その辺りもご検討いただけるといいのかなと思いました。

○契約担当係長 ただいま確認いたしますと、大きく差がついているのが、直接工事費、ここが100万円以上差がついているのと、現場管理費、一般管理費で、それぞれ40万から60万程度差がついているというところがございます。

○○会長 これは、多分直接工事費というよりも材料だと思いますけれども、これは今回一応落札したからいいようなもので、もしこれが全部300万前後のところになると、そこら辺は少し工夫の余地があるということになるかと思います。

それでは時間も制限がございますから、委託案件に移りたいと思います。

この委託の全体について、まず簡単に内容説明を4件についてお願いできますか。

○経理課長 それでは、私のほうから委託案件につきましてご説明させていただきます。

ページは、まず48ページでございます。

1つ目の案件が、「地籍調査（街区境界調査・測量工程）委託」というものでございます。

こちらですが、国土調査法第2条第5項に規定する地籍調査につきまして、官民及び官と官の境目の境界の調査及び測量を実施いたしまして、後に土地所有者と確認の立会いを行うための資料を作成する業務の委託となっております。

入札方式は一般競争入札でございます、入札は7社が参加しております。

1回目の入札で予定価格に達することができず、2回目の入札で辞退が5社出たものの落札、契約を締結したというところでございます。

続きまして、2つ目の案件に参ります。ページ数が51ページとなっております。

「天沼三丁目複合施設複合施設棟電気設備保安保守点検業務委託」でございます。こちらは長期継続契約となっております。

業務内容ですが、区の施設のこの天沼三丁目複合施設はウェルファーム杉並という名称でございますが、こちらの電気設備等の保守点検業務ということでございます。

入札方式は指名競争入札を採用しております、入札に関しましては4社指名をしております。区内が1社で、区外が3社ということになっております。

1回目の入札の結果、落札となりまして、ただ、辞退は3社ということになっております。

続きまして、次のページ、52ページでございます。「北2ブロック（下井草・清水地域）公園等清掃業務請負」ということで、単価契約のものでございます。

こちらの業務内容は、公園等の清掃、それから、廃棄物の収集・運搬業務でございます。

こちらは見積り競争を実施しております、9社指名をしております。いずれも区内事業者となっております。

見積り競争の結果、1回目の入札で東京サニティションというところが落札いたしまして、契約締結をしたというところでございます。

最後、4つ目の契約が、53ページでございます。

こちらは、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、今日、席上に配付させていただいた入札見積経過調書を御覧いただければと思いますが、「杉並区新型コロナウイルスワクチン接種に係る集団予防接種業務委託（その5）（単価契約）」というものでございます。

こちらですが、新型コロナワクチン3回目の接種に際しまして、接種者の対象者がピークとなります令和4年の2月に向けまして、集団予防接種体制を改めて整備するための業務委託のものとございます。

同業務につきましては、その3までの契約案件につきましては、ワクチン接種が全国で一律に開始をいたしまして、早急に受託者を確保し、集団予防接種体制を整備するという必要があったために、契約締結の緊急性を要する案件として、それまでは随意契約を行っていたというものです。

その1からその3までは今の説明でございまして、その4というのがまたございまして、こちらはその3までの1、2回目接種業務を引き続き行うものであったということから、今度は緊急性というよりは継続性の確保を図るための随意契約を行っていたというものです。

それまでがいわゆる随意契約、1社随契という形を取っていたのですけれども、その後、ワクチンの量に応じまして、接種の時間というのは変動するという仕組みが判明しまして、業務の効率化を考える上でその辺りを考慮して、いわゆる契約といいますが、そのものができるということが分かりましたので、今回はその5なのですけれども、その5からは会場ごとの接種時間の長さによって単価を複数設定いたしまして、その辺りでより効率的な費用算出を行ったというもので、その5に関しましては、1社随契ということではなくて、見積り競争という形でさせていただいたというものとございます。

経緯でございますけれども、席上にお渡ししました補足の資料がいわゆる12月28日に実施しました1回目の開札の見積りの経過調書でございますけれども、こちらはもともと6社指名しておりまして、28日の1回目の開札では、応札が4社、辞退が2社ということで、予定価格に達しなかったということで2回目を開札したのですが、いずれも辞退ということになりました。

それで、また仕切り直しという形で、今度はホチキス留めで留めてあります入札見積経過調書を御覧いただければと思いますけれども、こちらを改めて4社から見積り依頼をした上で、1月5日開札をしたということで、その結果、最低価格の提示社でありました医療法人社団のVantage Clinicと契約締結をしたというものとございます。

私からの説明は以上でございます。

〇〇会長 ありがとうございます。

それでは、地籍調査委託から審議したいと思いますが、いかがでございましょうか。

これも毎年されている業務なので、〇委員ご質問あるかもしれませんが、昨年もこの都市再生調査事業協同組合は受注されているのですかね。

〇契約担当係長 契約担当の浅野でございます。令和2年度も同様の業者、都市再生調査事業協同組合に受注してございます。

〇〇会長 ですよ。そういうことなのですが。

これの予定価格は、どのようにしてお立てになっているのでしょうか。

〇契約担当係長 予定価格でございますが、まず発注所管課からの契約依頼につきまして、こちらは区の積算で契約依頼を受けまして、そちらを受けた後、契約としましては、価格の妥当性、市場の動向を確認した中で、予定価格を設定してございます。

〇〇会長 これの積算基準のようなものはあるのですか。

〇契約担当係長 積算基準については、発注の所管課よりご案内させていただきます。

〇道路台帳係長 土木管理課の武内と申します。積算の基準についてご説明いたします。

こちらの積算基準につきましては、公益社団法人全国国土調査協会が発行しています「地籍調査事業費積算基準書」に基づいて算定しております。

〇〇会長 だと思えますけれども、これは単価等とか、毎年変わるのですか。人件費、単価等は。

〇道路台帳係長 労務単価につきましては毎年変わってございます。

〇〇会長 取りあえず分かりましたが、ほかの方からどうぞ。

〇委員。

〇〇委員 江東区、新宿区、港区、千代田区の業者さんが入っていますけれども、ほかの区の価格設定が、どういう形でやられているかというのは把握していらっしゃるのでしょうか。かなり皆さん高めで応札されているので、その辺り、いかがでしょうか。

〇契約担当係長 価格につきましては、先ほど発注所管課よりご案内させていただきましたとおり、積算基準は全国共通で公開されているものでございますので、そこを恐らく、推測ではございますけれども、各業者、その基準を参考としながら、応札したものと考えております。

〇〇会長 これは、いわゆる地籍調査としては、契約として毎年1件ということになるのでしょうか。この街区境界調査としては。

〇契約担当係長 街区境界調査としましては、令和3年度以降、1件ずつ行っております。ただ、それ以前、令和2年度は2件に分割をしております、その年度の状況により、契約の本数は前後ございます。

〇〇会長 分かりました。

〇委員、どうぞ。

〇〇委員 地籍調査は、令和3年度、もう1件ありますよね。指名競争入札になっている案件、286番が地籍調査で、私、そちらのほうを選定候補として挙げさせていただいたのですが、金額が今回のよりはかなり低いのですが、もう1件ありますね。

場所は同じなのですか。それとも、場所も内容も違うものなのか。

地籍調査は令和3年度2件あるみたいですよ。

〇〇会長 場所が違うのですか。

〇契約担当係長 地籍調査につきましては種類がございまして、今回は測量工程でございますけれども、もう1個立会い工程というものがございまして、別の案件でございます。

〇〇委員 別の案件。もう1件のほうは指名競争なので、区内業者に限られるということですか。

こちらのほうが1社しか結局応札せずに、10社指名したけれども、全て辞退もしくは不参になっていて、こちらのほうが問題だなと私は思ったのですが、すみません、別の案件の話で。

〇契約担当係長 お答えいたします。もう1つの立会い工程のほうは、金額の規模から区内業者の指名競争とさせていただいております。

〇〇会長 ここは、そこら辺の情報は私、今把握していませんが、それは今回の落札業者とは違うところなのですね。

〇契約担当係長 別の業者でございます。

〇〇会長 分かりました。承知しました。

そこら辺も、確かに契約の一連の関係からいうと、異常な状況ですから、そこら辺もまた精査する必要があるかとは思いますが、取りあえず、今回に関しましてはよろしゅうござ

ございますか。

では、次の案件に移りたいと思います。次の「電気設備保安保守点検業務委託」というやつですね。これについてはいかがでございましょうか。

〇〇委員 この案件というのは、ほかにも同様の案件が10件ぐらいあって、全部で多分11件あると思うのですが、13件、そのうちの11件が、今1番で出ている荻窪電気管理事務所が受注されているのです。11件中10件が落札率100%なのです。あと3社辞退ということで、応募は1社から2社の応募の状況になっているので、その辺りというのは、どう捉えていらっしゃるのでしょうか。

〇契約担当係長 こちらにつきましては、ご指摘のとおり、業者様の辞退が非常に多い案件でございまして、記載されている辞退理由を見ますと、技術者の人員の確保が難しいといった形で辞退されることが非常に多くございます。

その一方で、今回落札しております荻窪電気管理事務所につきましては、杉並区の案件を業者の体制を含めて適正に受注し、履行しているといった形であると考えています。

〇〇会長 金額が、どういうふうにして決まっているのかということについてはよろしいのですか。金額の適正性はどうか担保されているのか。

〇契約担当係長 失礼しました。お答えいたします。

こちらの案件につきましては、発注所管課としましては、荻窪電気管理事務所の金額と、あと、関東電気保安協会の2社の下見積りを取りまして、契約依頼をしております。その契約金額を受けまして、私どもも確認をした後、予定価格を設定しているという形でございます。

〇〇会長 これは、ほかの区役所とか省庁でもよくあることなのですが、分けるというよりも、これは分けてもいいのですが、入札の開札の日とか同時になっているのですか、これは。どういうふうになっていますか。

〇〇委員 同日付ですよ。

〇契約担当係長 同日でございます。

〇〇会長 同日なのですか。

〇契約担当係長 同日に設定しています。

〇〇会長 同日だから辞退になるのですかね。恐らく。

同日で、同じ時間ですか。同じ締切りなのですね。

○契約担当係長 入札の締切り時間も同じ。

○○会長 この辺はよく議論になるのですけれども。

○委員、どうぞ。

○○委員 見積りを取られているのは、全部の、例えば13件、前の資料で行くと99番から111番、そこは全部、この荻窪電気さんと関東電気保安協会の2社から下見積りを取られているのですか。

○契約担当係長 ほかの案件につきまして、下見積り全てが手元に資料があるわけではないのですけれども、全て2社が共通しているということではないと認識しております。

荻窪電気については、大半の下見積りに入っていると認識しております。

○○委員 荻窪さんと、プラス、ほか1社という形ですか。

○契約担当係長 おおむねそういう形になるケースが多いと感じています。

○○委員 それは、なぜですか。なぜ、荻窪さんが全部入っているのですか。

○契約担当係長 荻窪電気につきまして、先ほど少し申し上げましたが、確実に下見積りを採用し、指名したところで、応札していただける案件についてはしっかり人員を確保して、適正に業務をします。要は、辞退をしないといたら何ですけれども、しっかりと応札していただけるということで採用していると考えています。

あと、もう1点、過去の案件についても、現受託業者ということが非常に大きなポイントであると考えています。

○○会長 ほか、どうですか。よろしいですか。これもなかなか並べてみると……。

○委員、どうぞ。

○○委員 電気管理事務所とありますけれども、電気屋さんを集めたようなあれなのでしたか、この管理事務所はどういうあれなのでしたか。実態。普通の会社だということなのですか。管理事務所というのは。

前、そういう形態がありそうなことを聞いた記憶があるのですけれども。

○○会長 株式会社の実態ですね。

○契約係長 実態についてははっきりと把握しているわけではないのですけれども、株式会社ということで一般の会社なのですが、この保安設備の保守ができる技術者を集めて行っ

ているということは聞いています。

特に管理事務所、組合とかそういうものではなくて、単なる会社で、その中で技術者を集めてやっていると認識しております。

〇〇委員 あまり普通の会社で管理事務所という名前はないと思うので。そこは調べていただければ分かるかと思えますけれども。

100%で、結局下見積りがそのまま通ってあれなのですよ。それを採用していて、区としてそれに合った形だから100%ということなのですよ。そうでなければ、非公表で100%がたくさんあるということは、普通あり得ないですよ。

〇契約担当係長 予定価格は今回、当案件は非公表とさせていただいておりますが、荻窪電気管理事務所の下見積り、契約依頼、それを確認した後、予定価格を設定しまして、結果的に荻窪管理事務所が……。

〇〇委員 それは、それを採用しているから100%になるのですよね。そうでなければ、偶然でそんなたくさん一致するという事はないですよ。

〇契約担当係長 はい。そのように考えます。

〇〇委員 多分、特殊な要因が働かなければ、入札が1社で、100%というのではないと思うのですよね。その原因が何かということです。

〇〇会長 〇委員。

〇〇委員 今の点で確認なのですからけれども、見積りは2社から取ったとおっしゃいましたよね。この荻窪電気と関東電気。だけれども、予定価格は、荻窪電気のほうの数字をそのまま採用したということなのですか。

〇契約担当係長 さようでございます。

〇〇委員 なぜ、そういうことになるのですか。

〇契約担当係長 先ほどお話しさせていただきましたとおり、現受託者である荻窪電気というのが、辞退をせずに応札をするということも含めて、しっかり人員をそろえて応札をするというところで、荻窪電気の価格を採用させていただいているということでございます。

〇〇会長 その辺は、理由としてはおかしいのではないですかね。それなら随契にすべきですし、予定価格の立て方とは別の話ですから、それは混同してはいけないのではないで

すかね。

〇〇委員 見積りは関東電気のほうが高かったのですね。

〇契約担当係長 当案件につきましては、関東電気のほうが安かった状況でございます。

〇〇会長 余計、問題ではないですか。

〇〇委員 であれば、なおさらちょっと……。

〇〇会長 だから、余計問題でしょう。それなら、随契にしておかないとまずのではないですか。

〇契約担当係長 こちらにつきましては、認識している限り、この案件のみなのですけれども、先ほどあった、辞退が非常に多いという形で、今回につきましても、関東電気は実際下見積りを出しているにもかかわらず辞退をしているということで……。

〇〇会長 でもそれは、結果論でしょう。説明として論理的に破綻していますよ。

どうぞ、〇委員。

〇〇委員 2社で平均して、その平均値であればまだ分かるのですけれども、それをしなかったのは、荻窪電気が必ず応札してくるからだということなのですか。

〇〇会長 今までの経緯は、議事録に残ると相当これは問題になりますね。残しますけれども。議会对応等できちんと説明できるように理論武装されておかないと、ちょっと問題ではないでしょうか。今の発言がもし、ご説明が事実だとすれば。

要するに、安いほうではなくて、高いほうを取ったというのでしょうか。逆なのですよ。それはかなり問題な説明なので、そこら辺、事実経緯を含めて、もしそのとおりなら、そのとおりで議事録に残りますから、議事録を読んだ人はやはり不適正ではないかという疑念を持たれるおそれが非常に高いと、私は個人的には思いました。ほかの委員はどう思われたか分かりませんが。

ちょっと整理していただいて、もし違うのであれば違うという旨を別途ご報告されたほうがいいかと思いますが。それは、経理課長さんにお任せします。

〇経理課長 ご指摘ありがとうございます。

今の点につきましては、確かにご指摘の分は私も理解したところです。

今回、この荻窪電気管理事務所のものを採用したということについて、高いほうを採用したという、これは高い低いという意味では確かに高いほうを採用しているというところ

ろはありますけれども、いわゆる人員の確保、その辺りを確実にこの業務を履行するためにそれができ得る事業者の積算のしっかりとした根拠、そういったものを見た上で今回これを判断したというところが今回の選定の分に当たっての考え方と認識しているところがございますが……。

〇〇会長 それはいいのですけれども、通常、関東電気何とかというのは、そんな変な業者ではないという評判になっていますので、あまり今の説明だけでは説得性がないと思いますよ。

〇経理課長 その辺の相対比較での、こういった形でお話しさせていただくかというところについては、整理をさせていただきたいと思います。

〇〇会長 いずれにしても後で整理をされたほうが良いと思いますね。

事情は分からないわけではないのですが、整理されたほうが、区としてもいいかと思えます。この部分を議事録から削除するというわけにもいかないと思いますので、よろしく願いいたします。

〇経理課長 予定価格の考え方につきまして、昨年もお話を頂いていたところもございましたので、現在その辺りについても検討に着手はしているところがございますので、その辺りの基準とか、そういったものというのをしっかり明確にした上で、お諮りさせていただいた上で進めていきたいと考えております。

〇〇会長 そうですね。よろしく願いいたします。

それでは、次の公園等清掃業務請負（単価契約）、これについていかがでしょうか。これは予定価格が非公表ですけれども。

どうぞ、〇委員。

〇〇委員 こちらの案件も、1件だけだとちょっと見えないところがあって、南の1～6と、北の1～4ということで、10件同様の案件があって、2件応札しているところもあれば、2番目の協和産業が北の3、4、3番が南の1、2、あと、4、5、8、9がそれぞれ1案件ずつで、大場造園は最初にあった随契の大きなものを受注されているということで、微妙にばらけていて、大体98%、96とか、99とか、そういった形での応札率になっているのですけれども、これは見積り競争ということですよ。

〇契約担当係長 見積り競争として、複数単価を設けて、予定総価で競争しております。

〇〇委員 南1~6、北の1~4も、同じ業者ということではよろしいのですか。同じ日ですね。3月1日に全部されているということですね。

多分もう1社はジンダイ杉並支店というのが南の3ブロックを応札されているので、この10社かなと思うのですけれども。

〇契約担当係長 お答えします。まず、開札につきましては、同日、3月1日に開札をしております。

当案件、全て南、北合わせまして、これ全て入札の方式としては同様に見積り競争の随意契約という形で実施をしております。

業者につきましては、道路公園管理業務ということでございますので、この業務を適正に履行できるであろう区内業者を中心に指名をしております。

〇〇会長 〇委員。

〇〇委員 これについては、その前の期と比較してみたのですけれども、結局同じ業者が全部受注しているのですよね。だから、2年が同じ業者の同じ割合でやっけていまして、談合の疑いがあるというか、そういうように見えるのですけれども、その辺、どう捉えていますでしょうか。

〇契約担当係長 区としては指名という形でございますので、当然現受託者については、指名競争の際には、適正に履行している限りは引き続き指名に入れております。

また、全く同じ業者を指名し続けないように、なるべく可能な範囲で業者の入替えは行いながら指名をしています。その結果、引き続き同じ業者ということはあるかと思っております。

〇〇委員 替えるというのは、どういう手段を取ろうとしているのですか。同じ業者が2年継続しているのですよね。それをどういうふうに替えようとしていて、同じになってしまったのですか。

〇契約担当係長 例えばですけれども、指名数からしますと、案件規模からいうと、こういった案件は8社から10社ほど指名するケースが多くございまして、その中で、区内業者ですと、多く業者様があるわけではないのですけれども、2社でも、3社でも、可能な限り指名の業者を入れ替えて、毎年入札を進めさせていただいているということでございます。

〇〇委員 結局、その受注している業者が全部そこに入っているわけでしょう、入札の業者に。

〇契約担当係長 さようでございます。

〇〇委員 なので、結果としてそうなってしまうということになると思うのですよね。

〇〇会長 何年間例えば継続して受注されたら、その指名業者からも外すとか、そういう工夫はされているのですか。例えば5年以上同じ業者が受注されていたら、それは信頼がおけるのだけれども、競争性を高めるために、5年も連続してやったら1回外してみようとか、そういう内規のようなものはあるのでしょうか。

〇契約係長 特にそのような内規等はございません。

〇〇会長 そういうのは、工夫してもいいのではないのでしょうかね。

〇契約係長 そういう方法もあろうかと思いますが。ただ、委託業務に関しては、各業者が人を雇用しておりますので、その雇用の継続を考えますと、その受託業者を外すというのはなかなか難しいかなと考えております。

〇〇会長 そこら辺は、なかなか公契約で難しいところですけども、これは〇委員の所掌ですかね。〇委員、何か。

〇〇委員 事業者側の事情も考慮されてということもあろうかと思いますが、これを見る限り、すみ分けが完全にできてしまっていますよね。ブロックごとのすみ分けができていて、固定しているということなのだろうと思いますので、ここをどういうふう流動的にできるかという工夫はする必要はあるのかなと思うのですね。

見るからに、これはすみ分けが明らかなので、それがずっと続いている状態を認識しつつ、何も区としてしないというのは、それは問題です。ですから、もう少し流動化できるような、ブロックがもう少し、業者が入れ替わるような。

いずれにしても区内業者を経済的にも支援するという、そういう要素もあるわけですから、ちゃんと満遍なく区内業者に取っていただくというのは、それはそれで事業者育成といえますか、支援という意味では、そういう政策的にはそれは非難される場所ではないと思うのですけれども、やはり、固定化が問題なのだと思いますね。だから、そこをどうしたらいいのかというところで、取っていただくのはいいのですけれども、ちょっと違うところを取ってもらうよう、もしくは、あまり明確にすみ分けているという状態をいかに

解消できるかというところは検討の余地があるかなと思いました。

〇〇会長 ちょっと工夫をまたお考えいただきたいと思います。

次の、コロナワクチン、これはどちらかというところ〇委員のご専門ですけれども、〇委員、何かありますか。これは金額も大きいです。

〇委員、どうぞ。

〇〇委員 4社に随意契約でということなのですけれども、今回、もう1つ、補足の資料を出していただきまして、不調であったからおっしゃっていましたが、その中で、2回目で、Vantage Clinicさんが落札されたという、その経緯についてちょっと説明をもう少しいただけますでしょうか。

〇契約担当係長 当案件につきましては、今回その5ということでございますが、その4までにつきましても同様のVantage Clinicに受注をしてございました。

その5の見積り競争に当たりまして、現受託者でVantage Clinicも指名の対象と考えてございましたが、Vantage Clinic自体は電子共同入札に登録されていないということで、答案件については電子入札ができない状況でございました。

それを踏まえまして、当案件、現在は非常に少ないことでございますが、紙入札という形で入札執行してございます。

補足資料にございます、12月28日の第1回目、第2回目につきましては紙の入札で実施いたしまして、1回目は記載のとおり、2社辞退がございましたが、4社の応札がございまして、2回目辞退された理由につきましては、実際の紙入札でございまして、1回目以上のさらなる減額した金額を応ずるには、各業者の担当者が自社に持ち帰って、自社と連絡をしたり、調整をしないとさらなる金額は出せないということで、そういった経緯で2回目は全社辞退という形になりました。

そういった理由でございまして、12月28日の不調を受けまして、その理由を踏まえて、この上位4社に対しては1月5日にもう一回見積り競争を実施したという形でございます。

〇〇委員 ありがとうございます。そして、その中でこのような結果が出た、5億という、この結果になったということで、これは、Vantage Clinicさんが入札の仕組みを持っていないからということで、あえて方式を変えたという理解でよろしいです

か。

○契約担当係長 通常、電子共同自治体のサービスに登録がないということでございますので、通常の案件はサービスのネットワークを通じて指名通知を行っていますけれども、それは利用できないということでございますので、紙にさせていただいたところでございます。

○○委員 それは、規定の中では認められていることという理解なのでしょうか。よく要件の中に対象者の条件が入っていますけれども。

○契約係長 今回の案件については、今、入札という言葉が出てくるのですけれども、あくまでも見積り競争という形の随意契約になります。なので、今までも、見積り競争であっても、電子調達のように登録がある業者さんであれば電子を使ってやらせていただくのですけれども、こちらの案件については、先ほど申し上げたV a n t a g e C l i n i c については、入札参加の申出はないのですね。なので、今回は、紙での見積り競争という形で競争をさせていただいたところでございます。

入札であれば、当然入札参加の登録が必要になるので、入札であれば参加できないということになります。

○○委員 つまり、それはもともとの仕組みが異なっているという理解なわけですね。

○契約係長 契約の方式が違うということになります。

○○会長 一番気になっていることは、一人当たりになると何円ぐらいかかるのかということと、一番気になるのは予定価格の出し方ですけれども、これは厚労省からの補助金単価に比べてどれぐらい高くなっているものですか。

杉並区としては持ち出しが多分、どっちにしてもないようなものなのかどうか。あるいは、持ち出しをしてでも高めの単価契約になっているのか。そこら辺の事実関係だけ教えていただけますか。

○新型コロナウイルス予防接種担当係長 杉並保健所保健予防課新型コロナウイルス予防接種担当係長をしております有吉と申します。よろしくお願いいたします。

お尋ねの2点についてお答えをさせていただきます。

まず、本契約に基づきますV a n t a g e C l i n i c、医師と看護師の時給単価を割り返しますと、時給で言うと、医師が1万8,000円で、看護師が3,500円となっております。

す。集団接種会場で配置して予防接種業務を担っていただくのですけれども、掛ける8時間とか、10時間というのが、医師に支払う金額になってございます。

もう1点、補助金等のお尋ねなのですけれども、今回のワクチン接種事業につきましては、大きく2つの国からの支払いがございまして、

まず1点目が、接種1回当たりに発生する2,077円という単価。そのほかには、集団接種会場や、あと、コールセンター等、あと、予約システム等、こちらの接種の体制確保にかかる補助金等といったところが国から支払われます。

今回の集団接種会場の予防接種業務委託につきましては、区が業務を委託する内容になりますので、前者ではなく、後者の接種体制の確保補助金というところで、区の負担なく支払いがされると、このようになってございます。

私からは以上です。

〇〇会長 それは、非常に事務的には正しい説明なのですけれども、結果的には、要するに、区として持ち出しはあるのかないのかということを知りたいのですが。

〇新型コロナウイルス予防接種担当係長 失礼しました。区としての持ち出しはございません。

〇〇会長 ということですね。とすると、逆に言うと、単価が甘めになることはないのかという、逆のことなのですが。要するに、区としては、どうせ国が払ってくれるのだから、高くても、安くても、早くやってくれるところがいいだろうということになりはしないかということなのですが。

〇新型コロナウイルス予防接種担当係長 今のお尋ねですけれども、都内における新型コロナウイルスの集団接種会場の医師等の派遣について、東京都と都の医師会が協定等を結んだ通知がございまして。この中で、時給でいうと、医師が1万2,000円、看護師が4,000円とされているところでございます。

一方、今回の契約に関しては、先ほどありましたとおり、見積り競争であること、あとは、30日間とか、1か月とか、2か月単位で、間違いなく医師、看護師を集団接種会場に配置してもらうといった仕様になってございますので、そのことから考えて、価格については適正であると考えてございます。

〇〇会長 分かりました。分かりましたというか、時間がないので、もうちょっと聞きた

いところもありますけれども、ほかの委員の方、いかがでしょうか。よろしいですか。

よろしくはないと思うのですが、もう1件ありますので。では、取りあえずコロナワクチンはこれで終わりにしたいと思います。

それでは、最後の案件ですが、区民センターの事務用品・什器の購入につきまして、ご質問なり、ご意見をお願いしたいと思います。

○経理課長 説明はよろしいですか。少しだけ、概要だけ。

○○会長 そうですね。先に、経過調書の説明をお願いいたします。

○経理課長 そうしましたら、54ページをお開きください。

物品購入案件、今回1件ということになってございまして、「阿佐谷地域区民センター事務用品・什器の購入」でございまして。

こちらの概要ですが、移転改築中でございました阿佐谷地域区民センターのオープンに伴う事務用品・什器の購入を行うというものでございまして。

一般競争入札で実施いたしまして、区内事業者9社が参加いたしまして、落札価格税抜きで2,515万円となっているところでございまして。

簡単ですが、以上です。

○○会長 具体的には、下にずっと細かいものがリストとしてありますが、これは、従来のものはもう使えないということなのですかね。新規に購入しないともう駄目だということなのですね。

○地域施設係長 地域課地域施設係の佐藤と申します。

基本的には、地域区民センター、今回移転いたしました。古いものでも状態がよくて引き続き使えるものはそのまま移転をしますが、30年、40年と経過した古い物品が非常に多くございましたので、買い替えたものも多いというのが現状でございまして。

○○会長 承知しました。ということのようですが、いかがでしょうか。

この予定価格の立て方は、どういうふうにされたのでしょうか。価格は非公表ですけれども。見積りですか。

○契約係長 こちらの案件については、2社の事業者から見積りを聴取しまして、設定をしております。

○○会長 どこでしょうか。

○契約係長 有限会社大國屋、あと、有限会社ワタナベ文具店になります。

○○会長 この見積り価格をどういうふうに予定価格に反映されたのでしょうか。

○契約係長 2社取りまして、安いほうを採用しています。

○○会長 それは、全くその見積りの安いほうが、そのままストレートに予定価格になったということでしょうか。

○契約係長 そうでございます。

○○会長 それは、なかなか問題がありますが。

ほかの委員の方、どうぞ。○委員。

○○委員 商品名を見ますと、例えば椅子とかテーブルと、これはピンキリだと思うのですよね。見積りの金額にはそんなに差はないわけですよね。そこがちょっと逆に。個々に大体のレベル感があればそろうかなと思ったのですけれども、記載のレベルでそんなにそろうのかなという疑問だったのですけれども、その辺はどうでしょうか。

○契約係長 基本的には、メーカーから見積りを取ることになるかと思しますので、各社で大きく見積額が変わるということはないだろうと。なので、各業者さんが出していただく見積りの中には、メーカーの物の値段と、あと、配送等に係る費用もあると思いますので、そちらのほうも上乘せした形で積算していると思います。

各業者については、その配送等を効率よくやるか、それによって価格の差が出てくるかと思えます。

○○委員 メーカーと言っても、1つのメーカーの中でもいろいろピンキリがあるわけですよね。だから、そういう意味では、ばらつきがある程度もつと出るのではないかと思ったのですけれども。

○契約係長 今回出している品目というのが、参考品目ということで各主管課で出しています。各業者さんは、これをまず参考に見積りを取るのだらうと。当然、同じような物がほかのメーカーでも出ている物があれば、同等品ということで、所管に確認した上、それが同等品であると認められればそちらのほうでの見積りということも考えられます。

○○会長 ○委員がおっしゃっていることは、これの別紙の仕様だけでは、ものすごく価格のばらつきが出るのが普通なのに、どうしてこれほど近い金額が並んでいるのかというご質問だと思うのですよね。もう少し細かい例えば仕様等があれば、それは価格帯がかな

り近づくのだけれども、これだけだと、ディスカウントとか、あるいは、どこか外国製品であるとか、日本製品でも高級品とか使えばものすごく価格差が、5倍とかなるのではないかという背景もあるかと思うのですが、そこら辺はいかがなのでしょう。

○契約係長 今回出している品目が、まずはこちらで発注したい物の基準になりますので、ほかのメーカーで買った場合でも、それとほぼ同じような物でないと見積りとしては認めないということになりますので、業者さんが見積もる際は、こちらで提示した参考品目を基に基本的にはメーカーに見積りを取っているという判断になるので、そんなに大きく変わるというのはなかなかないのではないかと。

仕入れ先によって大きく見積りを変えるということが、各メーカーでどの程度あるのかということにはなるかと思えますけれども、大体同じぐらいの割引率での見積りになるかと思えます。

○○会長 ということの説明ですけれども、よろしいですか。

○○委員 テーブルとかなら、もうちょっと具体的な、過去のもものがあって、それをベースにしているという意味ですよね、多分。単にテーブルと言ったらいろいろあるわけですから。

○経理課長 少しだけ補足を。私も以前備品の購入を担当したことがありますので、やっていた感覚から申し上げますと、例えばコクヨだとか、イトーキだとか、そういった形で、それぞれの品目にメーカー名等を記載して、それかもしくはそれと同等品の物という形になるので、事業者はそれを見て判断しますので、大体金額は似通ったものになるのではないかなと思っています。

○○委員 それだったら分かりますけれども。メーカーの名前とか入っていたりするわけですよね。

○○会長 よろしいでしょうか。

どうぞ、○委員。

○○委員 価格設定で、下見積りで、安いほうを取られたというご説明がありましたよね。予定価格を見ると、違うのですよね。

要するに、安いほうであれば、大國屋さんの金額であるはずだと思うのですが、先ほどのご説明は合っていますか。

○契約係長 恐らく、大國屋さんが見積りをまず出して、その後、配送の費用とかを入札の際にさらに工夫をして価格を低減させてこの金額になったと認識しております。

○○委員 見積りのときには、先ほど申し上げた金額で見積りを出されたということ。そこから低く応札されたということなのですね。

○契約係長 そうでございます。

○○会長 ただ、そのパターンは業者として取る場合には普通ですよ。

ほか、よろしいですか。

ちょっと大きな問題があったのは例の1件だけなのですが、全般的には、ただもう少し、区民の方に対してより透明的な、健全な入札、契約業務を行うのを説明されるという観点から言えば、もう少し工夫の余地があるかなと。継続性があるような案件であるとか、あるいは、指名業者の選定方法なり、なるべく辞退が少なくなるような方策であるとかいうようなことは少し気になりましたが、いずれにしても、もう少しさらなる改善をお願いしたいと思います。

ただ、今日は1件だけ微妙な問題がありましたので、そこら辺は区の対応として適正であったということがより具体的に見えるように、どこかでご報告されていたほうが、誤解も与えないと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。そういうことでよろしいですかね。まとめの。

取りあえず、本日の我々の入札監視業務としての議題はこれで終わりにしたいと思います。どうもご対応ありがとうございました。

それでは、区政経営改革担当課長にお渡しいたします。

○区政経営改革担当課長 本日もありがとうございました。

事務的なご連絡になります。次回、第6回のご案内でございますが、次回は1月31日の午後3時から5時までを予定してございます。31日もオンライン可能となっております。今のところ、○委員からオンラインでの参加と伺っているところでございます。

第6回、次回の出席者でございますが、委員の皆様から頂いた外部評価に対する所管課の対処方針について、所管課も出席の下、議論をさせていただく予定でございます。この第6回に出席する所管課職員でございますが、事務事業評価は今回ヒアリングを実施してございますので、事務事業評価の所管課はこれまでと同様に次回の外部評価委員について

は出席を不参加という形で不要とさせていただきたいと思うのですが、よろしいでしょうか。

では、それ以外の施策評価、それから、財団等経営評価につきましては、昨年度と同様に所管課の職員の出席を依頼していきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

最後になってしまいましたが、外部評価表の作成につきましては、委員の皆様のお忙しい中、ご協力いただきましてありがとうございました。

事務局からは以上でございます。

〇〇会長 それでは、今年もいろいろございましたが、これで取りあえず第5回目の外部評価委員会を終わりにしたいと思います。皆さん、よいお年をお迎えください。どうもお世話になりました。

— 了 —